

**UMSA**  
UNIVERSIDAD  
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

**N** ESCUELA DE  
**NEGOCIOS**

Programa **AVANZADO**

# COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

**2a. Edición**

AUSPICIANTES



[www.umsa.edu.ar](http://www.umsa.edu.ar)



[inscripciones@umsa.edu.ar](mailto:inscripciones@umsa.edu.ar)



+54 9 11 4169-9144



UMSA junto a un destacado cuerpo de docentes presenta la NUEVA propuesta online 2024 con una visión 360° con avanzados y actuales contenidos académicos.

Aplicaremos nuevas herramientas necesarias para la mejora continua como así también las mejores alternativas para optimizar los procesos, gestionar eficientemente la administración, la producción, el manejo y la cadena comercial granaria dentro y fuera de la empresa agropecuaria. Brindaremos herramientas prácticas para aplicar a la empresa donde muchas veces es descuidado tal concepto.





**UMSA**  
UNIVERSIDAD  
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO



**100 % on line** A través del Campus Virtual de UMSA.



**Del 12 de Septiembre al 1 de Noviembre 2024**

Jueves y Viernes de 17 a 20 hs.



**Dirigido a:**

Productores, técnicos, profesionales y estudiantes con conocimientos avanzados, nuevos productores; así como a aquellos integrantes de servicios y participantes de la cadena agroindustrial que deseen ampliar y actualizar sus conocimientos para el mejor resultado de su actividad.

# Plan de Estudios



## Análisis del riesgo de los negocios

- Rentabilidad de los distintos negocios. Qué puede esperarse de ellos
- Definición de los objetivos y del perfil de riesgo de la empresa
- Armado del portfolio alineado a los objetivos y al perfil de riesgo

**Metodología:** Trabajaremos en salas grupales para poder poner en práctica dichos objetivos prácticos.

**Docente:** *Juan Manuel Olivero Vila*

Ingeniero Agrónomo (UBA). Posgrado en Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos (UBA). Coach Ontológico y Social (CEOP). Postítulo en Facilitación Profesional en Complejidad Organizacional (CEOP). Docente en Escuela de Negocios (UBA, ESADE, UCA, ESEADE, UdeSA, ICDA-UCC, UDE-Uruguay) - Ex Asesor CREA durante 20 años. Técnico de CREA Central desde hace 28 años. Asesor y Consultor de empresas.

## Los impuestos agropecuarios. La administración con eje en la gestión

- Breve resumen de los Impuestos que aplican sobre el sector. Efectos de los mismos e impacto
- Cómo advertir los puntos claves de control en cada impuesto
- Conceptos para una adecuada planificación fiscal. Técnicas de trabajo
- Herramientas de planificación fiscal posibles de utilizarse
- Los impuestos y el enfoque de una administración con eje en la gestión para la toma de decisiones

**Docente:** *Juan Martín Bartolomé*

Contador Público (UBA). Experiencia en la gestión contable e impositiva de empresas de la cadena agroindustrial. Coordinador de grupos administrativos empresariales de AZ Group. Consultor.

## Economía Agropecuaria

Aplicación práctica de las principales variables de Micro y Macroeconomía local e internacional para la toma de decisiones. Acompañado por conceptos claves de finanzas para tener un enfoque integral en los negocios del sector.

**Docente:** *Adriano Mandolesi*

Licenciado en Economía (UNR). Master en Finanzas (UNR). Master en Economía (UCEMA). Economista. Asesor Financiero. Consultor. Business Analyst con foco en el sector agropecuario.

# Plan de Estudios



## Negociación Avanzada I y II

En este módulo revisaremos y refinaremos las técnicas que cooperan a la creación de valor dentro de un proceso negociador, potenciaremos habilidades para construir acuerdos, optimizaremos la comunicación del proceso negociador, adaptaremos el estilo negociador, para desafiar como integrante de la empresa los problemas e inconvenientes, que se presenten, de manera eficaz y profesional.

**Metodología:** La incorporación de los principios del arte de la negociación se llevará a cabo mediante la implementación del Método del Caso. Las actividades serán teórico-prácticas e incluirán tareas individuales y grupales bajo la metodología del trabajo en equipo. A esos efectos se utilizarán las siguientes herramientas didácticas: 1) Técnica de análisis de casos 2) Técnicas de role-playing y 3) Técnicas de dramatización.

### **Docente:** *Silvana Cerini*

Abogada (UBA). Posgrado en Negociación (UCA). Máster en Derecho Empresario (Universidad Austral). Seminario sobre Derecho Empresario en la Universidad de Navarra (Pamplona, España). Profesora Titular de la Materia Negociación en la carrera de Administración de Empresas y en Posgrados de la Escuela de Negocios (UCA). Coordinadora del Programa Negociación y profesora de Negociación (UADE).  
Titular de la Consultora Silvana Cerini

## Fundamentos y Herramientas del Mercado Avanzado

Para entender los movimientos de precios es clave analizar quienes son los actores claves para cada uno de los productos y su incidencia en el mercado. Se focalizará en las variables de oferta y demanda que mueven el mercado, profundizando en los fundamentos que hacen al movimiento de precios del mercado desde su principal causa. Para entender de base el porqué de la importancia de cada país en función de cada grano.

### **Docente:** *Carlos Pouiller*

Ingeniero Agrónomo (UBA). Especialista en Mercados Agropecuarios. Técnico del Departamento de Producción Animal del INTA de Balcarce (1981 - 1985). Gerencia de Estudios Económicos de la ex Junta Nacional de Granos, donde llegó a ser Jefe del Departamento de Cereales (1985 - 1991). Ex representante argentino ante el Comité de Agricultura de la O.C.D.E. y ante la FAO. Participó en la Dirección de Mercados Agroalimentarios del Ministerio de Agroindustria de la Nación, desempeñando la función de Coordinador de Cereales y Oleaginosos.  
Co Founder de AZ Group

# Plan de Estudios



## Futuros y Opciones Avanzado I y II

Nivel 1: Se validará, a través de la práctica, el conocimiento y la utilización de las opciones simples como *put* y *call* tanto en la compra como en la venta de las mismas. Se capacitará en herramientas combinadas donde se utilicen *put* y *call*, se realicen *call spread* y *put spread*. También herramientas ligadas al Mercado Internacional como Basis y las por fuera del Mercado. Buscando ser todas analizadas, puestas en práctica a través de casos reales y haciendo foco en la operación. Se brindará las fuentes de información necesarias para poder seguir las herramientas vistas de manera particular.

NIVEL 2: Conocer la operatoria en los Mercados internacionales CME (Chicago) y BRF (Brasil). Profundizar en el análisis de las herramientas, entender y poner en práctica la utilización de todas las herramientas del Mercado. Modalidades habituales de comercialización: operaciones de entrega diferida, a fijar precio, de canje, etc. Nueva modalidad a fijar precios por ROFEX.

### **Docente:** Mariana Pellegrini

Licenciada en Comercialización Agropecuaria (UB). Actualmente Responsable del Área de Capacitación del Mercado a Término de Buenos Aires. Profesora de la cátedra de comercialización y del Modulo de Futuros y Opciones del Diplomado en Administración de Agronegocios de la Facultad de Ciencias Agrarias (UB). Profesora invitada en varias universidades. Oradora para Jornadas, seminarios y Congresos relacionados con los Mercados de Futuros y Opciones y otros temas comerciales del sector agropecuario.

## Tipos de negocios y circuitos comerciales

Profundizar en la infraestructura y los diferentes transportes del comercio granario en nuestro país. El comercio de granos en el Bloque Mercosur. Las etapas de la comercialización y sus principales jugadores del lado de la compra: acopios, cooperativas y corretaje. Además, el back office del negocio incluyendo: la registración del negocio y del contrato, las normas de facturación y liquidación específicas, las normas y documentación de traslado de granos y el proceso de entrega/recepción y descarga de la mercadería. El arbitraje en el comercio de granos y las funciones de las cámaras arbitrales. Las Cámaras Arbitrales y la calidad en el comercio de granos. Métodos de muestreo. Estándares de calidad comercial

### **Docente:** Lorena D'Angelo

Contadora Pública, con un Master en Finanzas (UCEMA). Consultor de mercado de granos y consultora comercial de AZ Group. También en el comité del Directorio de Productos y Mercados Agropecuarios de MatbaRofex. Es asesora en mercados agropecuarios en la dirección nacional de mercados del ministerio de agroindustria. Fue coordinadora del negocio de futuros y del área de análisis de mercado en [futurosyopciones.com](http://futurosyopciones.com)

# Plan de Estudios



## Canjes en el Circuito Comercial

Se buscará que conozcan el funcionamiento de la herramienta de canjes como mecanismo de financiación. El análisis contempla tanto la mirada desde el lado del canjeador como del productor. Distintos tipos de canjes, su tratamiento fiscal y los requisitos en materia de registros y matrículas para su operatoria. Novedades sobre SISA: desarrollo del Sistema Simplificado Agrícola, normativa aplicable, sujetos obligados y los distintos regímenes de información productiva (IP1, IP2, IP3, IP4, IP5).

### **Docente:** *Juan Martín Bartolomé*

Contador Público (UBA). Experiencia en la gestión contable e impositiva de empresas de la cadena agroindustrial. Coordinador de grupos administrativos empresariales de AZ Group. Consultor.

## Control de Liquidaciones

Todas las formalidades administrativas relativas al circuito de comercialización de granos y análisis de normas de calidad con aplicación práctica, haciendo foco en los cultivos de gruesa. Circuito de comercialización de granos. Herramientas para aplicar procesos de control y análisis.

### **Docente:** *José Ignacio Mondino*

Contador Público (UNR). Experiencia en la gestión contable e impositiva de empresas de la cadena agroindustrial. Coordinador de grupos administrativos empresariales de AZ Group. Consultor. Master en Finanzas (UTDT).

## Indicadores de gestión para la empresa agropecuaria

Comprender la importancia de los indicadores como herramienta de gestión en la evaluación del desempeño del negocio, y su necesidad como punto de partida para la identificación de problemas y la toma de decisiones para la mejora continua en empresas agropecuarias.

### **Docente:** *Diego Curat*

Licenciado en Gestión de Agroempresas. Posgrado en Administración de la Pequeña y Mediana Empresa. Coach Ontológico y Organizacional. Asesor externo de empresas Agropecuarias. Gerente general de establecimiento agropecuario. Socio fundador de AZ Group.



## Plan de Estudios



### Panel de invitados con empresarios referentes del sector

Esta instancia busca que los participantes adquieran conocimientos de las distintas aristas de las empresas agropecuarias a través de experiencias reales contadas por profesionales desarrollados en la comunidad agroindustrial.

**Docente:** *Matias Amorosi*

Socio fundador y Gerente General de AZ Group. Ingeniero en Producción Agropecuaria. Asesor de Empresas Agropecuarias. Coordinador de 7 grupos de comercialización en Argentina.

### SEMINARIO DE CIERRE con invitados destacados

Un espacio de intercambio con referentes y productores, con el foco puesto en escuchar e intercambiar opiniones y aprendizajes

**Docente:** *Ricardo Bindi (Agrositio)*

Ingeniero en Producción Agropecuaria (UCA). Doctor en Administración de Negocios (ESEADE). Periodista en La Red Rural. Presidente de Agrositio. Profesor titular de la cátedra de Comercialización de granos y Agronegocios en la carrera Ingeniería Agronómica e Ingeniería en Alimentos (UCA). Diploma en coaching. Ex presidente del CIPA.



## **COORDINADOR ACADÉMICO: Ing. Prod. Agrop. Matías Amorosi**

Socio fundador y Gerente General de AZ Group. Ingeniero en Producción Agropecuaria. Asesor de Empresas Agropecuarias. Coordinador de 7 grupos de comercialización en Argentina.

## **DIRECTORES DEL ÁREA DE AGRONEGOCIOS DE UMSA**

### **Ing. Agr. Hugo Delgado**

Ingeniero agrónomo (FAUBA). Posgrado en "Programa avanzado en Negocios Agropecuarios" (UCA). Ex Director del Área de Agronegocios de ESEADE. Ex Co-conductor del Programa "Agro dirigencia" en Agrositio. Ex Docente Facultad de Ciencias Agrarias (UCA). Fue Coordinador del Convenio UCA-CRA en Capacitación Dirigencial. En 2009 Premio BBVA Banco Francés al "Emprendedor Agropecuario" al mencionado Programa en la Actividad agropecuaria con Orientación Educativa. Ex Presidente de la Sociedad Rural de Rivadavia (Bs. As.). Ex miembro CREA de Intendente Alvear (L.P)

### **Ing. Prod. Agrop. Gimena Delgado**

Ingeniera en Producción Agropecuaria (UCA). Diplomatura en Gestión y Comercialización de Granos (ESEADE). Profesional con amplia experiencia adquirida en la gestión, logística y planificación de las empresas agropecuarias. Ex Directora del Área de Agronegocios de ESEADE. Ex responsable de la Administración- Gestión General de la empresa y Responsable Área Comercial de Granos en Producciones Agrícolas Asociadas S.A. (PROAA). Ex Responsable de la Administración General en GRUPO PROAA - Logística y Servicios Agropecuarios Integrales SRL. (LYSAI). Ex Asistente Comercial en Ishihara Argentina S.A.- PROA. Market Research - Análisis cuantitativo-cualitativo -Pampas Group SRL. Fue Ayudante de la Cátedra de Botánica para las carreras de IPA y TUPA de la Facultad de Ciencias Agrarias (UCA).



## Características del Programa online

**Horas cursadas totales:** 42 hs.

**Modalidad:** 100 % on line

**Días:** Jueves y Viernes

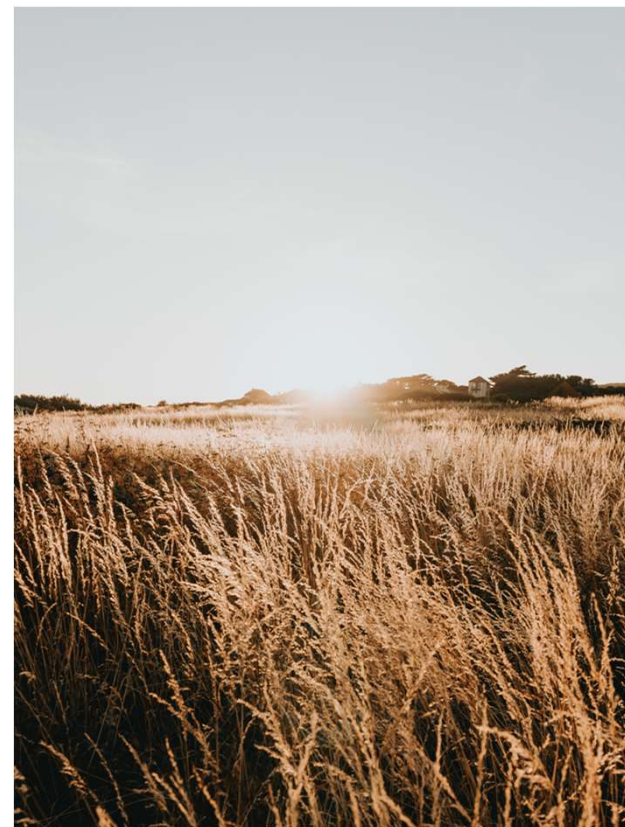
**Horario:** de 17 a 20 hs.

**Duración:** 2 ½ meses

## Requisitos de evaluación y graduación:

**Certificado de asistencia:** Para aquellos que han cumplimentado el 70% de la cursada.

**Certificado de aprobación:** El sistema de evaluación será individual, con un examen al final del curso, de acuerdo con pautas que serán previamente comunicadas.





<b>Programa Avanzado Comercialización de Granos 2da. edición</b>		
<b>Fechas</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>Horas</b>
Jueves 12	Análisis del Riesgo de los Negocios: Juan Marcos Olivero Vila	3 *
Viernes 13	Negociación Avanzada I: Silvana Cerini	3 *
Jueves 19	Impuestos Agropecuarios: Juan Martín Bartolome	3 *
Viernes 20	Negociación Avanzada II: Silvana Cerini	3 *
Jueves 26	Economía Agropecuaria: Adriano Mandolesi	3 *
Viernes 27	Fundamentos y Herramientas del Mercado Avanzado: Carlos Pouiller	3
<b>Fechas</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>Horas</b>
Jueves 3	Futuros y Opciones Avanzado I: Mariana Pellegrini	3
Viernes 4	Futuros y Opciones Avanzado II: Mariana Pellegrini	3
Jueves 17	Tipos de Negocios y Circuitos Comerciales: Lorena D'Angelo	3
Viernes 18	Canjes en el Circuito Comercial: Juan Martin Bartolome	3
Jueves 24	Control de Liquidaciones: Jose Ignacio Mondino	3
Viernes 25	Indicadores de Gestion para la Empresa Agropecuaria: Diego Curat	3
Jueves 31	Panel de Empresarios Agro de AZ: Matias Amorosi	3
<b>Fechas</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>Horas</b>
Viernes 1	Seminario de Cierre: Ricardo Bindi	3 *

**\* Compartido con el Programa de Ganadería Avanzado**

**42 hs**